Cuadro 1. Relación entre rendimiento y precio en canal, ingreso bruto, ajustado y el precio real que reciben los ganaderos.

Precio Pagado	Rendimiento Observado	Peso Vivo	Peso c/c	Ingreso Bruto	Ingreso Bruto Ajustado	Precio real por IBA ($/lb)		
($/lb canal)	(%)	(lbs)	(lbs)	($/canal)	($/canal)	canal	PV	($/@)
$1.30	54%	1075	580.5	754.7	$689.94	$1.203	**$0.64**	**$40.11**
$1.30	55%	1075	591.3	768.6	$703.50	$1.227	**$0.65**	**$40.90**
$1.30	56%	1075	602.0	782.6	$717.05	$1.250	**$0.67**	**$41.69**
$1.30	57%	1075	612.8	796.6	$730.61	$1.274	**$0.68**	**$42.48**
$1.30	58%	1075	623.5	810.6	$744.16	$1.298	**$0.69**	**$43.27**
$1.30	59%	1075	634.3	824.5	$757.72	$1.321	**$0.70**	**$44.05**

Ingreso bruto (IB)= (Rendimiento en canal caliente) x Precio pagado por libra de canal.
Ingreso bruto ajustado (IBA)= (Rendimiento en canal caliente - 3% merma c/c) - costo de matanza - transporte - Pago FFIC.
IBA por libra de canal = Ingreso bruto ajustado / (peso de canal caliente - 3% de merma).
IBA por libra de peso vivo = Ingreso bruto ajustado / peso vivo del animal .
IBA por arroba de peso vivo = Ingreso bruto ajustado / peso vivo expresado en arrobas.

el mismo precio por libra de canal, independientemente del rendimiento que se obtiene, no estimula a que se haga esta inversión adicional que tendría un efecto beneficioso para toda la industria. Lo justo sería establecer un precio diferencial que recompense al ganadero que produce el tipo de animal que el procesador está buscando.

3) ¿Representan estos precios por libra al gancho (canal) un mayor beneficio económico para el ganadero?

La década del 1990 fue el peor período por el que ha pasado la industria de carne de res local. En esta década los precios del ganado sufrieron un colapso de tal magnitud que, por primera vez en la historia de la ganadería de vacunos para carne en la Isla, ocurrió una disminución dramática en la producción interna. Por lo tanto, hay que reconocer que los precios que se negociaron después del año 2000 representaron un alivio a la situación caótica por la que estaba pasando la industria. **Sin embargo, también es imperativo reconocer que esta mejoría en los precios no ha sido suficiente para detener la disminución continua que se ha estado observando en la producción. ¿La causa de esta tendencia? A este nivel de precios no es posible lograr márgenes de ganancia adecuados en las operaciones de crianza y ceba en la Isla. Por consiguiente, es de sentido común concluir que éste no puede ser el logro con el cual se pretende estimular nuevamente la producción de carne de res de Puerto Rico.**

Continuaremos en la próxima Res Informativa……

La Res Informativa
Box 9030, College Station
Mayagüez, Puerto Rico 00681-9030

SERVICIO DE EXTENSION AGRICOLA
COLEGIO DE CIENCIAS AGRICOLAS
Trabajo cooperativo de las unidades del Colegio de Ciencias Agrícolas: Facultad, Estación Experimental y Servicio de Extensión

La Res Informativa

VOLUMEN 10
NÚMERO 1
MARZO 2006

Grupo de Trabajo en Bovinos para Carne (GTBC)

Departamento de Industria Pecuaria

RECINTO UNIVERSITARIO DE MAYAGUEZ
C.A.A.M.
UNIVERSIDAD DE PUERTO RICO
COLEGIO DE CIENCIAS AGRICOLAS

REDACTORES

Prof. Américo Casas
Dr. Danilo Cianzio
Prof. Aixa Rivera

Para subscribirse escriba a:

Prof. Aixa Rivera
Dpto. de Industria Pecuaria
P.O. Box 9030
Mayagüez, Puerto Rico
00681-9030
airivera@UPRM.EDU

Contenido

Ganaderos Unídos.....1
Nota del Editor.....2
Venta de ganado al gancho.....3

Parece un grito de desesperación pero no lo es, al menos todavía. Aún queda tiempo para acudir al rescate de la industria de carne de res de Puerto Rico. Y ahora más que nunca se debe hacer verdad el dicho de que la unión hace la fuerza. Los Núcleos (núcleos de productores de carne de res) constituyeron el primer eslabón de la cadena. Aún quedan muchos eslabones por añadir. Sería interesante evaluar el trabajo realizado por los Núcleos luego de estos años de establecidos. ¿Han cumplido su misión? ¿En qué medida lo han hecho? ¿Agrupan a la mayoría de los ganaderos? ¿Son realmente sus portavoces? ¿Qué se requiere para dinamizarlos más? Preguntas de esta naturaleza y otras afines deberían ser puestas sobre el tapete para que sus matrículas y los ganaderos *"realengos"* tengan la oportunidad de expresarse, analizar el funcionamiento de los Núcleos y proyectarlos al futuro.

Fieles a lo que antecede y mirando la situación desde afuera, nos parece que aún queda mucho por hacer, particularmente en dos áreas importantes: **integración y empresarial**. Respecto a la primera, existe la impresión de que los Núcleos funcionan sin la coordinación necesaria para realizar un buen análisis de eventos comunes a la ganadería de

(Continúa en la página 2)

Nota del Editor

Se dice que un pesimista es un optimista bien informado. Ojalá que esto fuera cierto para los pesimistas y no que éstos fueran meramente optimistas mal informados. La pregunta que corresponde hacer aquí es dónde ubicamos a los que les preocupa el rumbo que está tomando la agricultura de Puerto Rico, que no parece despegar a pesar de los esfuerzos que se realizan en ese sentido. Día a día se reduce dramáticamente la tierra agrícola disponible. Día a día se hace más patente aquel comentario de que la agricultura es algo antinatural en Puerto Rico y que el destino de éste es el de convertirse en una isla-ciudad. No hay duda de que la siembra de cemento le gana por mucho a la siembra y cosecha de frutos de la tierra. Pero no solo es eso lo preocupante sino también los predios que existen en barbecho sin producir debidamente. ¿Por qué están improductivos? ¿Qué alternativas existen, si algunas, para revertir el proceso? Los optimistas no le dan a la agricultura comercial mucho más de diez años antes de que se transforme en una de subsistencia, si no hay cambios drásticos en la vida social, política y económica de Puerto Rico. Esperemos que éstos que así piensan sean de los mal informados. Cuando se les pregunta cómo nos alimentaremos en el futuro de ocurrir lo que predicen, contestan que siempre habrá dos posibilidades: la importación y el Chapulín Colorado con su astucia de siempre, este último en el caso de que los de afuera no quieran o no nos puedan vender. Y usted, ¿qué piensa?

carne bovina, ni para que sus integrantes se expresen por una sola voz. Lo que se aprecia actualmente es que cada Núcleo con su directiva abordan y tratan problemas e ideas particulares, lo que es correcto y saludable. Sin embargo, en el proceso se corre el riesgo de olvidar que para enfrentar problemas comunes se requieren soluciones que incluyan a todos. No por enfatizar en el árbol hay que descuidar el monte. De aquí que haya Núcleos que sobresalen en sus acciones y otros que se rezagan, cuando en realidad todos afrontan dificultades comunes y todos son parte esencial de la industria. Esto conduce a la segunda área que se mencionó, el aspecto empresarial de la actividad ganadera. Esta incluye desde asuntos de eficiencia productiva y económica a nivel de finca, relación con los otros componentes de la industria, leyes y reglamentos que la regulan, procesamiento, valor agregado y mercadeo de la carne, hasta la educación y evaluación del consumidor. Todos ellos son temas de importancia crucial para los ganaderos, que les competen directamente como grupo base de la industria y sobre los cuales deben adoptar posición para presentarlos y defenderlos internamente y en otros foros.

Del análisis que antecede surge la impresión de que se necesita un organismo rector de los Núcleos donde cada uno esté representado y que permita a los ganaderos expresarse con una sola voz. Un organismo que cuente con un fondo que responda directamente a los intereses de los ganaderos que son, al fin y al cabo, sobre los que recae la responsabilidad de desarrollar la industria. Cada Núcleo tendría su representación en dicho organismo que deberá tener su propio reglamento y misión claramente establecidos. Un émulo del *"National Beef Cattlement Association"* de Estados Unidos. De él saldrían los delegados a otras organizaciones o comisiones, como la Junta de Promoción y Fomento, Asociación de Agricultores, Departamento de Agricultura, etc. Se nos ocurre pensar que una estructura piramidal de esta naturaleza permitiría una expresión coherente del sector ganadero al permitirle definir una política de acción uniforme amén de otorgarle una dimensión de fuerza más definida y por ende, respetada. Sin duda que este sería otro paso adelante para hacer realidad el título de epígrafe:

¡Ganaderos Unidos!

Venta de Ganado al Gancho

Las plantas procesadoras llevan varios años pagando el ganado por libra al gancho (peso de canal o carcasa). Esta nueva práctica representa un cambio en la compra y venta de ganado en la Isla donde anteriormente era uso y costumbre comprar el ganado en la finca por arroba (@) de peso vivo (PV). La práctica actual es pagar $1.30/lb de canal en toretes de menos de 30 meses de edad y $1.25 por toros mayores, $1.00/lb de canal en novillas y $0.95/lb de canal en vacas. Para el ganadero, que le paguen por libra al gancho implica que le toca cubrir el costo de transportar los animales al macelo ($10/cabeza), costo de la matanza ($30/cabeza) y aceptar un descuento establecido por merma de canal caliente de 3%. Con todo cambio siempre surge confusión, por lo cual hemos decidido discutir algunos aspectos de este tema.

1) Luego de los descuentos, ¿a qué precio por arroba de PV en finca equivale el precio de $1.30/lb de canal?

En el cuadro 1 se presenta el ingreso bruto que recibe el ganadero cuando vende un torete de entre 26 y 30 meses de edad a $1.30/lb de canal, según varía su por ciento de rendimiento. Además, se calcula el precio en $/@ equivalente a $1.30/lb de canal, luego de ajustar por los gastos en los que incurre el ganadero al vender al gancho. Toretes engordados a pastoreo solamente, sacrificados con un PV promedio de 1,075 libras tienen un rendimiento en canal caliente (peso de la canal caliente ÷ último peso en finca achiquerado) que varía de 54 a 56%. Para este rango de rendimiento en canal, el ingreso bruto ajustado por animal está entre $689.9 y $717.0, lo que equivale a un precio real por libra de canal de $1.20 a $1.25 y un precio en finca de $40 a $41.7/@.

Durante la década del 1980 los toros, independientemente de su edad, se pagaban en finca a un precio que oscilaba entre $38 y $42/@. Veinte años más tarde el ganado se sigue pagando básicamente al mismo precio. **Esta es la realidad que golpea a los productores que han tenido que absorber los aumentos en los costos de producción (tierra, mano de obra, materiales) que han ocurrido en las últimas dos décadas, pero tienen que vender su producto al mismo precio de veinte años atrás.**

2) ¿Qué implicaciones tiene el pago por libra de canal sobre los sistemas de recría y engorde utilizados en la Isla?

El pago por libra de rendimiento en canal debería incentivar la producción de animales con un rendimiento mayor, recompensando al ganadero capaz de producirlos. Claro, el ganadero para producir animales de un rendimiento superior tiene que incurrir en gastos adicionales. De manera que pagar

(Continúa en la página 4)